«FormationParapharmacie »

Programme de Formation en

« Dermo-Cosmétiques / Parapharmacie»

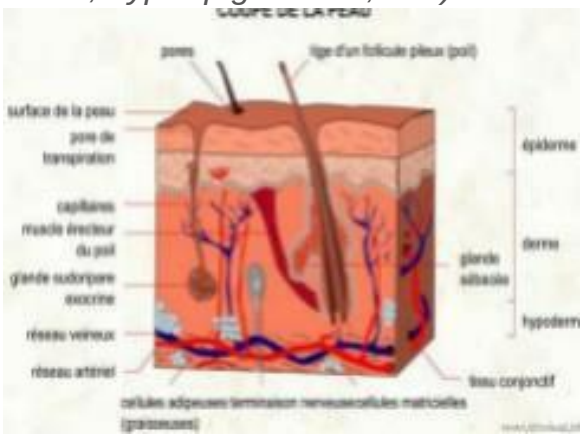
Accompagnement dans la Création du Projet de Parapharmacie - Société de Cosmétiques - Création de sa propre gamme de Cosmétiques

«FormationParapharmacie»-Cosmétiques

I- Objectifs de la Formation

Cette formation permettra de développer les compétences indispensables avec un« savoir-faire » etun« savoir-être », pour travailleretpersévérer dans le domaine en parapharmacie /dermo-cosmétiques et marketing digital.

Cette formation apportera des connaissances sur la biologie et la physiologie de la peau et ses annexes (cheveux, ongles…), les problèmes de peau du point de vue dermo cosmétiques les plus couramment rencontrés (peau sèche, grasse,
Mixte, hyper pigmentée, etc.).



Elle apportera aussi des connaissances des différents types de produits dermo cosmétiques pour la peau, leurs ingrédients et actifs.

Toutes ces connaissances en matière de biologie et de cosmétique acquises lors de cette formation, ils accompagneront les clients dansle domainedesconsultationscosmétiquesetserontprofessionnellement aptes à:

1. *Choisir une Ordonnance Dermo-Cosmétique adaptée au type de peau du client;*

2. *Évaluation des cosmétiques dermatologiques selon leurs composants et composition en cosmétiques ;*

3. *Capacité à présenter un produit avec un argumentaire de vente respectueux du PDV;*

4. *Conseils sur les soins duvisage;*

5. *Élaboration de routine spécifique et personnalisée.*

II- A qui s'adresse cette formation :

- A tous ceux qui souhaitent développer leurs compétences dans le domaine de la cosmétique, et créer une entreprise dans le domaine de la cosmétique pharmaceutique et dermatologique

OU

- Les professionnelles de Cosmétiques, Dermo-Conseillères, Délégués cosmétiques, Animatrices cosmétiques, Esthéticiennes, Préparateurs de Pharmacie, ...) déjà en exercice cherchant à perfectionner leurs compétences professionnelles en dermo cosmétologie / parapharmacie

III- Les trois axes de la formation

Cette formation de Parapharmacie à distance ou sur place sur des :

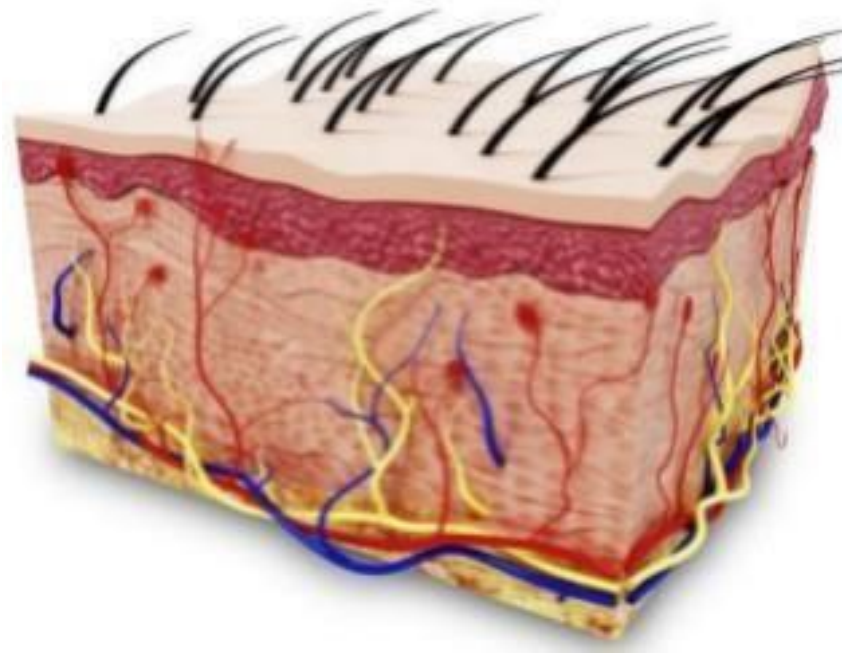
Cours Théoriques ;
Présentations
Thématiques; Travaux
Dirigés TD ; Activités de
Synthèse
Exercices - Devoirs - Exposés

IV- Programme de Formation

Unité 1 : Biologie de la Peau

● **AnatomiedelaPeau**:Epiderme–Derme–Hypoderme.

● **Annexes Cutanées**: Poils, Ongles, GlandesSébacées, Glandes Sudoripares●**LesAspectsdiversesdelaPeau**:Couleur–Épaisseur–Pilosité●**LesMultiplesFonctions delaPeau**:Protection-Toucher-Élimination(sébum–sueurPIE)-Thermorégulation-Métabolique-Absorption–Cicatrisation(régénération)-Réserve



- **PhysiologieCutanée**:(Kératinocytes,Kératine,Kératinisation)-(Mélanocytes,Mélanine,Mélanogénèse)-(VieillissementCutané:PhysiologiqueetActinique)
- **PhysiologieduPoil**:CyclePilaire(les3Phases:Anagène,CatagèneetTélogène)
- **TypologieCutanée**:Normale–Sèche–Grasse–«Mixte»
- **Autresétatsdepeau**:PeauSensible–PeauDéshydratée

● **CasParticuliers**:Peaumasculine,Peaudubébé,Peausénile

● **LeVieillissementCutané**:Définition–FacteursResponsables-

«FormationParapharmacie»-Cosmétiques

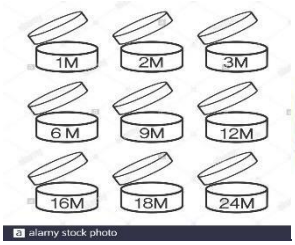
Unité 2 : Cosmétologie& Pathologies Dermatologiques

Psoriasis, Vitiligo, Acné Juvénile, Dermatite Séborrhéique, Dermatite atopique, Eczémade Contact, Taches Brunes, Rosacée/Couperose, Cellulite, Vergetures Pityriasis versicolore, Cheveux Gras, Cheveux Secs, Cheveux Abîmés et Cassants,

Chute des Cheveux, Alopécie androgénétique, Pellicules Sèches, Pellicules Grasses, Cuir Chevelu Sensible et Irrité, , Peau Grasse àtendanceacnéique, Séborrhéeetcroûtesdelaitdunourrisson, Érythèmefessier du nourrisson, Transpiration Excessive / Hyperhidrose, OnglesCassants…etc.

Unité 3 : Cosmétologie Fondamentale

- **Définition** d'un Produit Cosmétique
- **Fonction** d'un Produit Cosmétique
- **Législation** des Produits Cosmétiques
- **Obligations d'étiquetage** des Produits Cosmétiques



- **Différentes Formes** des Produits Cosmétiques
- **Formule de Base** d'un Produit Cosmétique : Actifs cosmétiques, excipients, adjuvants, additifs.
- **Classification** des Produits Cosmétiques

«FormationParapharmacie»-Cosmétiques

Unité 4 : CosmétologieCapillaire

Cuir chevelu - Cheveu - Cycle Pilaire Principaux ennemis des cheveux Problèmes des Cheveux :

- Cheveux Gras
- Cheveux Secs
- Cheveux Abîmés (ternes, cassants, fourchus)

Problèmes du cuir chevelu : Pellicules Grasses Pellicules Sèches Cuir Chevelu Sensible et Irrité Chute des Cheveux

Cosmétiques Capillaires :

- Les Shampoings, Les Lotions Capillaires, Les Baumes Démêlants, Les Masques Capillaires, Les Huiles Végétales Capillaires

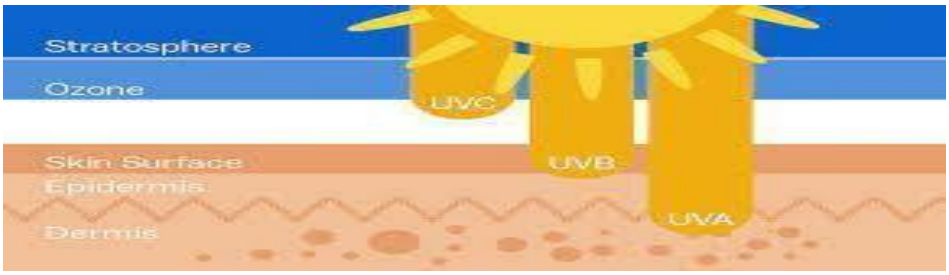
Ordonnances Dermo-Capillaires - TD

Analyse Cosmétologique des Produits Capillaires / Actifs clés

Unité 5 : Cosmétologie des Produits Solaires

Actions des Ultraviolets sur la peau

● Comment l'organisme se protège-t-il des U.V ?



● Notion de Phototype

Phototype I	Phototype II	Phototype III	Phototype IV	Phototype V	Phototype VI
La peau est très blanche, les cheveux roux ou blonds, les yeux bleus / verts. Les taches de rousseur sont fréquentes.	La peau est claire, les cheveux blonds / roux à châtains, les yeux clairs à bruns. Des taches de rousseur peuvent apparaître.	La peau est intermédiaire, les cheveux sont châtains à bruns et les yeux bruns.	La peau est mate, les cheveux bruns / noirs, les yeux bruns / noirs.	La peau est brune, les cheveux et les yeux sont noirs.	La peau est noire, les cheveux et les yeux sont noirs.
Les coups de soleil sont systématiques, la peau rougit toujours mais ne bronze jamais.	Les coups de soleil sont fréquents et la peau bronze à peine ou très lentement.	Les coups de soleil sont occasionnels. La peau bronze graduellement.	La peau bronze rapidement, avec des coups de soleil occasionnels lors d'expositions intenses.	La peau bronze beaucoup. Les coups de soleil sont rares.	Les coups de soleil sont très exceptionnels.

● Les catégories de protectionsolaire

Principales Catégories de Produits Solaires :

● *Préparateurs de Bronzage - Protecteurs Solaires - Produits Après-soleil - Autobronzants sans Soleil*

Analyse Cosmétologique des Produits Solaires / Actifs clés

Unité 6 : Vieillissement &

Cosmétologie Des Produits Anti-âge

1. Vieillissementendogène:Génétique-radicauxlibres-Glycation-Ménopause
1. Vieillissementexogène:Actinique-Tabac-Environnement-Nutrition

Les7recommandationsanti-âge :

1. ProtectioncontrelesU.V.;
2. Luttecontrelesdommagesinduitsparlesradicauxlibres;Sti
3. mulationdurenouvellementcellulaire;
4. Stimulationdelasynthèsedecollagène;
5. Hydratationetstimulationnaturelled'acidehyaluroniquePréventiond
6. estroublespigmentaires
7. Inhibitiondelaglycation

1. AnalyseCosmétologiquedesProduitsanti-âge
2. Ordonnancesdermo-cosmétiquesanti-âge
3. PrincipauxActifsAnti-Âge

«FormationParapharmacie»-Cosmétiques

Unité 7 : Cosmétologie des Produits Hydratants

Systèmed'hydratationdelapeau

1. Lapeauetl'eau

2. Ladéshydratationcutanée:unétatpassager

Typesdepeaux:

1. PeauNormale:Causesinternes – Causesexternes-Procédurescosmétiques
2. PeauGrasse:Causesinternes – Causesexternes-Procédurescosmétiques
3. PeauSèche:CausesinternesP – Causesexternes-rocédures
4. cosmétiquesPeauMixte:Cau – Causesexternes-sesinternesProcédurescosm

Lescrèmeshydratantes:

1. Crèmehydratanteriche
2. Crèmehydratantelégère
3. Crèmehydratantenourrissante
4. Crèmehydratanteprotectrice

1. AnalyseCosmétologiquesdesProduitsHydratants

Unité 8 : Cosmétologie de Produits Dépigmentant-Éclaircissants

Différents types d

1. Mélasma
   - Pigmentation actiniques
2. Tachesderousseur
3. Tachesdevieillesse

1. Lesactifsdépigmentants
2. Ordonnancesdermo-cosmétiquesantitaches
3. Ingrédientsnaturelspourblanchirlapeau

Unité 9 : Cosmétologie des Produits Exfoliants

Bienfaits de l'exfoliation cutanée

- Traitement des rides;
- Traitement des cicatrices;
- Traitement de la pigmentation de la peau ;
- Stimuler la production de collagène dans la peau ;
- Traiter L'acné et d'autres problèmes de peau ;
- Donner fraîcheur, éclat et élasticité à la peau

1. L'exfoliation physique:;

- Raclage des particules
- Élimination des peaux mortes

2. L'exfoliation chimique:

- Utiliser un masque qui s'enlève facilement

3. L'exfoliant mécanique:

- Utiliser une brosse de nettoyage électrique

Etude cosmétologique des produits exfoliants

Unité 10 : PrésentationsThématiques Cosmétologiques

1. CelluliteetProduitsAmincissants
1. PeauxSèches/PeauxSensibles-BesoinsCosmétiques
2. LesPeauxGrasses:PeauGrasseModérée-PeauSéborrhéique-PeauGrasseàtendance Acnéique
1. Entretiendespeauxgrasses

- Pénétration Cutanée

1. RadicauxLibres etAntioxydants;
2. LesProduitsNettoyants
1. Déodorantset Antitranspirants

Unité 11 : Cosmétologie Naturelle
Aromathérapie- Phytothérapie- Algologie

1. Définitions:Plantes – HuilesEssentielles- Algues/Marines
1. Propriétés Générales – Indications Effets – Méfaits
1. Modes d'utilisation - Précautions d'emploi
- Méthodes d'Extraction Traditionnelles et Modernes - Conservation

1. PhytocosmétologieCon

Unité 12 : Compléments Alimentaires

1. Historiquedes ComplémentsAlimentaires
2. LesCarencesAlimentaireslesplusfréquentes
3. MarchédesComplémentsAlimentaires
4. Lesvitaminesetlesminérauxautorisés

5. Lesplantes
6. Lessubstancesàbutnutritionnelouphysiologique

Unité 13 : Techniques de Vente

1. PsychologiedelaVente
2. ProfilTyped'uneDermo-Conseillère
3. ProfilTypedelaClientèle
4. Commentréussirle"PremierContact"
5. Communicationnon-verbale
6. Écouteactive
7. Présentationd'unproduitoud'unservice

Unité 14 : Matériel Médical

Le matériel médical désigne tout équipement utilisé à des fins médicales. Ces produits de santé regroupent une grande diversité d'appareils et d'instruments : ceinture lombaire, bas et chaussettes de contention, chaussures et semelles orthopédiques, prothèse de hanche, fauteuil roulant, lit médicalisé, déambulateur, béquilles, minerve, genouillère, chevillière, etc.

Unité 15 : Marketing Digital

Google/ Youtube / Facebook / Gmail /Instagram

L' emailing professionnel pour mettre en avant votre** parapharmacie **: afficher ses promotions seulement dans le point de vente pour que le client les voie quand il entre ne suffit plus. Il faut lui envoyer l'information et de manière responsive (adapté à la lecture sur mobile).

«FormationParapharmacie»-Cosmétiques

Unité 16 : Dermo-Cosmétologie Appliquée

= Travaux Dirigés TD et Activités de Synthèse =

1. ÉtudedeCasclient
2. TechniquesdecréationdesordonnancesDermo-cosmétiques
3. ConseilsCosmétiquesetDiététiques
4. Étudedesprincipauxingrédientscosmétiques
5. ÉvaluationEtcomparaisondeproduitsCosmétiquesenfonctiondesINCI

«FormationParapharmacie»-Cosmétiques

Unité 17 : Accompagnement dans la création de Projet

- Parapharmacie
- Société de Cosmétiques
- Création de sa propre Gamme de Cosmétiques

Définirleprojet:

1. Parapharmacie
2. Parapharmacie/Institut
3. Sociétés de Cosmétiques (importation/distribution)
4. Création PRO
5. desapropreGammedeCosmétiques...ContactFournisseurs -Laboratoires-Grossistes-Capital Step
6. Distributeurs..Identifier son Compétences
7.
8. SerepérerdanslemondeProfessionnelÊtreaidé
9. dans laprisededécision
10. Être aidé dans la mise en place de Stratégie d'actions publicitaires.

HYGIENE BUCCODENTAIRE

PLAN

Introduction

Utilité sanitaire de l'hygiène Buccodentaire
Moyens
Moyens complémentaire
fréquence
Technique

Rabat : 27,avenue d alger appt 6 hassan Rabat, Morocco Casablanca :45 rue de l'atlas appt 10 maarif casablanca

+212 537 661 068

+212 674 177 277

www.massante.ma

www.formationadistance.ma

www.directperformance.ma

«FormationParapharmacie»-Cosmétiques

les tarifs avec les facilites de paiement :

1er mois : 1500dh

2eme mois : 1000dh

3eme mois : 500dh

4eme mois : 500dh

Total :3500dh

La *Durée* ⇒ *4mois*

	Rabat	Casablanca	Tanger
Samedi Matin		10h/12h	10h/12h
Samedi après midi	14h/16h		